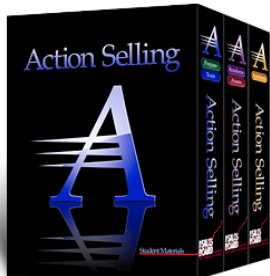


行动销售™是一套完整的销售流程，借助于这套实用的销售流程，您可以更好地实现三方面的差异化——销售人员、公司、产品/服务。“行动销售”可以让您实现6倍的业绩增长，并且赚钱更多！

——现代营销学之父 菲利普·科特勒 博士 (Dr. Philip Kotler)



## 销售中的常见挑战.....

- 如何创造、销售你的独特优势？
- 接触客户前，如何进行“拜访规划”？
- 如何通过一套清晰的顾问式销售流程来持续获得成功？
- 如何有效地赢得准客户/客户的承诺？
- 如何更好地跟进并达成更多销售？

# 行动销售™ 实战精品班

Action Selling™ Workshop ( 2 Days )

——风靡全球的销售技能训练项目

——GE、IBM、卡特彼勒等众多“财富1000强”销售团队的必修课

## 一、何谓行动销售™ (Action Selling™)？

行动销售是一种客户导向的高效销售技巧，它是一种根植于营销理念的系统销售方法。研究表明，“行动销售”系统中的“行动九步”极大地有助于销售人员引导客户顺利签单、签大单并有效地保护自己的价格。

### 一项针对全球3000家顶级企业销售团队的研究发现：

- 🔊 62%的销售人员无法获得承诺！
- 🔊 82%的销售人员不能实现差异化！！
- 🔊 86%的销售人员提问不当!!!
- 🔊 95%的销售人员讲述过多，聆听过少!!!!
- 🔊 99%的销售人员没有设定正确的目标!!!!

“由于行动销售™，我的销售生涯将发生戏剧性的改变，毫无疑问！”

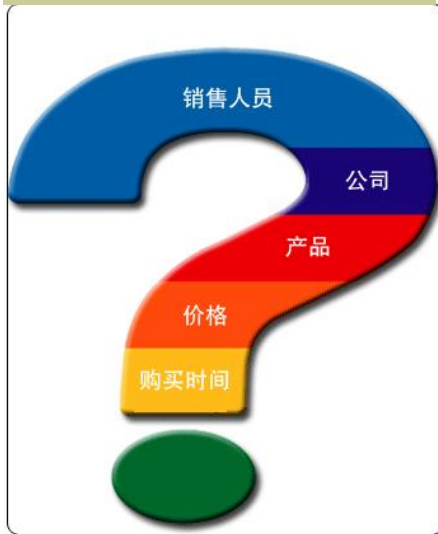
——Geoff Bosse (Dakota Supply Group)。

课程热线：0755-88261914；88265430；88265235

<http://www.actionselling.cn> (课程中文官方网站)



## 客户5大购买决策



## 二、行动销售™成功范例

- 某著名国际金融机构在引进“行动销售”课程 8 个月 后，其销售收入同比增加了 40%，销售毛利同 增加了 5%。
- 北美某著名变压器厂商培训了 1250 名销售人员，其 中，有 776 名销售人员通过了“行动销售”认 证。通过认证者的业绩增长幅度是未通过认证者的 2 倍， 利润也大幅度增加。
- 全球已有 5000 多家大型企业销售团队（主要为“财 富 1000 强”企业）的 1000 多万销售精英接受过 “行动销售”的项目认证，通过认证的销售人员的 业绩增长速度是未通过认证人员的 6 倍，他们的销 售周期平均缩短了 25%，销售利润率平均增加了 5%。

## 三、引领卓越：行动销售™

- 行动销售™旨在把销售人员打造成为值得客户信赖的顾问、 整体方案的提供者、有效关系的建立者！它可以极大地改 进销售人员的销售技能和技术，从而使销售人员迈向销售 颠峰。本项目有别于其它任何销售技巧类培训或项目。
- 行动销售™将重点讲授 5 大关键技能：销售流程； 销售规划；提问技巧；展示技巧；获得承诺。
- 行动销售™把 5 大关键技能及人际技能整合到了一套科学的流程中——遵循客户购买决策 流程并把销售顺利往前推进的一套销售流程。本项目将为销售人员提供经过大量实证的“九 步行动”，可以系统地指导销售人员的规划、执行、成交等工作。

### 培养销售人员的三大角色

1. 客户的顾问
2. 销售资源的整合者
3. 长期关系的建立者

## 行动销售™讲授 5 大关键技能



## 四、行动销售™适合对象

- 销售团队（销售经理、客户经理、销售代表）
- 总经理、销售总经理、销售总监、内部讲师

## 行动销售™ 之“行动九步”



### 行动九步：

- 行动1：承诺目标
- 行动2：人际技巧
- 行动3：巧妙提问
- 行动4：达成共识
- 行动5：赢销企业
- 行动6：赢销产品
- 行动7：要求承诺
- 行动8：确认销售
- 行动9：销售回顾

## 五、行动销售™ 的独特性

- “财富 1000 强”企业销售团队必修课，口碑誉满全球，能真正改变销售行为，大幅度提升销售业绩，打造高效能销售团队。
- 行动销售™是一个涉及规划、执行、成交及跟进等销售全过程的一个完整的销售流程和工具，它强调的不仅仅是应对客户的反应能力、掌控能力及相应的技巧，它还强调尊重客户并通过与客户建立长久的关系来获得持续的生意。
- 行动销售巧妙地把 5 大关键销售技能整合到了一套科学的顾问式销售流程中（行动九步），借助于这套流程，销售人员在拜访客户时可以做到循循善诱。
- 行动销售中文讲师由课程创始人亲自认证，具有 MBA 或硕士以上学历，全部拥有跨国公司销售从业经历和经验，可以结合中国本土文化及行业特点来更好地演绎，授课效果更有保障。

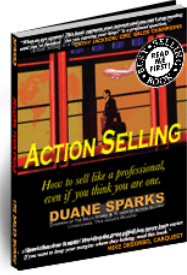
## 六、行动销售™学习收获

### 1) 行动销售™ VS. 销售负责人（含企业老板）

- 使销售效率最大化并达成年度营收目标。
- 在组织内建立以效率为导向的销售文化。
- 更好地制定销售流程，缩短销售周期。
- 培养销售教练，并发挥销售人员的潜能。
- 使新进销售人员能很快进入角色。
- 指导销售人员设定目标，巧妙提问，关注价值（而不是价格），并稳步获得客户承诺。



## 2) 行动销售™ VS. 销售人员



- 不折不扣地完成销售任务并获得更多的收入。
- 极大地优化您的销售技能。
- 巧妙获得客户承诺并增加成交几率。
- 更好地保护自己的利润空间。
- 大幅度地改善客户关系并提升客户忠诚度。

## 3) 行动销售™ VS. 内部讲师

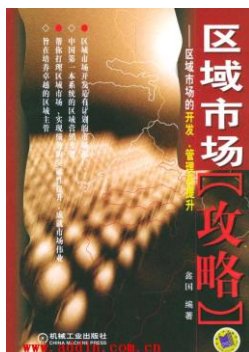
- 极大地影响企业的业务目标。
- 获得一门极易讲授、学习和运用的卓越课件。
- 实实在在地看到培训的价值。
- 发现一套最适合本企业情形的销售训练方案。
- 讲授一套令学员高度着迷的销售方案。
- 不仅可以促进企业成长，保护利润空间，还能改变销售人员的人生，使他们更加喜爱销售工作，并有助于在企业内形成效率导向的销售文化。

## 七、讲师简介（芮老师）

科特勒咨询集团（中国）常务副总，科特勒学院常务副院长，国际著名版权课程“行动销售”首席中文讲师。

曾任旺旺集团高阶销售经理、营销副总等职，师从世界营销泰斗菲利普·科特勒博士、米尔顿·科特勒博士 10 余年，专业从事营销培训、咨询工作 10 余年，列 2010 年“全球 500 强华人讲师”。先后在《销售与市场》、《中国经营报》、《新营销》等媒体上发表专业文章近百万余字。主要专注于营销、销售管理领域的咨询和培训，曾经服务过的客户包括三一、IDEXX、平安、和记黄埔、神钢、斗山、美的、宇通、迈瑞、华润、MTS、科莱恩等数百家知名企业。

2006 年 9 月、2007 年 7 月先后应阿里巴巴直播中心、腾讯 QQ 财经频道邀请做在线交流。主要著作包括《区域市场攻略》、《区域市场谋略》、《销售无模式》、《行动销售》（译）。芮老师授课活泼、幽默，深得企业和学员赞赏。



## 行动销售™在中国（摘录）

行动销售™ 使我们的销售理念获得了质的提升，使我们获得了一套切合客户需求的完美销售流程，行动销售™ 真是太棒了！

——赵刚 平安保险培训主任

行动销售™ 提供了一套实用、细致的销售流程，有助于销售人员在销售中把握主动权，引导客户顺利签单；同时，它对建立效率导向的销售文化和共通的语言平台也很有帮助。

——张秀艳 艾默生网络能源上海代表处负责人

行动销售™ 将复杂的销售技巧归纳成了一套实用的销售流程，使我们的销售思维变得更加缜密，很受启发。同时，它是全球第一个真正把销售经理和销售员结合在一起的训练项目，有助于建立强大的销售团队。

——鄂宇 万科地产营销经理

很受启发，不仅可用于销售，甚至对日常人际交往都有很大的帮助，培训方法也充分体现了个性化和定制化。

——周雷 HBM（中国）销售经理



## 八、开发机构简介

### ● SALES BOARD 集团

成立于1990年的SALES BOARD集团已经成为全美乃至全球顶尖销售训练机构，已经成功帮助了全球3000家多家企业及300,000余名销售人员有效提升了销售业绩（其中主要为“财富1000强”企业），SALES BOARD与科特勒咨询集团（Kotler Marketing Group）联袂推出的行动销售™（中文版）训练方案可极大地改善企业销售人员的销售行为并优化销售结果。

行动销售™是基于销售人员具体情形提供的一种定制化的系统，销售人员几乎可以立即将所学技巧运用于实践，并在较短的时间内创造较大的销售额并形成强大的竞争优势。

SALES BOARD集团具有为多个行业服务的丰富经验，能清晰地分析有损销售收入和销售利润的业绩问题，在全美乃至全球企业界均拥有卓越的口碑。SALES BOARD集团的顾问会为客户提供定制化的行动销售™解决方案，并提供持续的支持来保证培训的效果。SALES BOARD在业内拥有最强的巩固和测评方法，参训企业的销售经理会获得成为顶级教练所必须掌握的技巧和工具。通过专业的技巧评估流程，SALES BOARD集团能评估、测量整个销售团队和团队中每位成员的表现，每位受训学员也都会充分掌握并灵活运用行动销售™相关技巧和知识。

## ● 科特勒咨询集团

科特勒咨询集团（KMG）是目前最大的、服务最广的、专注于营销/销售领域的全球顶尖咨询公司之一。总部设在美国华盛顿，在英国、瑞典、加拿大、澳大利亚、韩国、法国、巴林和中国等 28 个国家设有分支机构，并在美国芝加哥设有“大客户管理研究中心”和“科特勒学院”。

公司的理念源于公司合伙人之一的菲利普·科特勒博士。近 30 年来，公司服务过的客户已遍布美洲、欧洲和亚洲，其中包括 300 多家“财富 500 强”企业。科特勒咨询集团致力于为成长中的企业、政府、非赢利组织提供国际化的营销解决方案，其卓越的顾问队伍帮助客户创造了一个又一个商业奇迹。

1999 年底，科特勒咨询集团正式进入中国，并开始为中国的企业提供各类营销及销售类的咨询/培训服务。迄今为止，科特勒咨询集团已为中国数十个城市的政府机构、国家级产业开发区提供了产业发展战略、战略营销管理、国际招商引资战略等咨询服务，并为来自数十个行业的近 500 家中国企业的提供了企业战略、营销战略和业绩提升咨询/培训服务。

### 行动销售™ 在全球（摘录）

不是魔术，也没有夸大，就是这样一套流程，只要恰当地运用，就可以造就根基深厚的销售人才，并使销售人员最大限度地发挥自己的优势和潜能。得益于行动销售™ 的指引，我们已经走在了行业的前列，并自信已领先于对手若干年。

——Tony Collier, Computer Insights 公司销售经理

行动销售™ 项目非常实用，学习材料和讲师手册也很棒，给我们留下了极其深刻的印象，这是我所见过的最佳销售训练项目。请允许我向您（指“行动销售”创始人 Duane Sparks）及您的同事致以崇高的敬意！您不仅使我们成为行动销售的忠实客户，甚至使我们成了您的“粉丝（Fans）”。

——Gary Baker, 英格拉姆集团（Ingram）培训与发展总监  
（英格拉姆集团是美国最大的图书发行商）

因为行动销售™，我们基本上改变了整个销售流程，结果，我们去年的收入增长了 1 倍。

——Doug Donley, 优势高尔夫（Advantage Golf）公司总裁

如果你想销售得更多，并最大限度地挖掘销售潜能，行动销售™ 是必须的。

——Mike Desorbo, CARQUEST 公司副总裁

**行动销售™ 尤其适合于企业内训，更多信息，请即刻垂询科特勒咨询集团（中国）：**

电话: 0755-88261914, 88265430, 88265235

传真: 0755-82024280

<http://www.actionselling.cn>

<http://www.kotler.cn>

## 行动销售™高级研修班（公开课）

### 报名表

温馨提示：感谢选择卓越的“行动销售”培训，请填写此表并传真至：0755-82024280（深圳·总部）

#### 公司资料

公司名称：\_\_\_\_\_ 公司地址：\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_ 联系 EAMIL：\_\_\_\_\_

#### 参会人员

1、姓名：\_\_\_\_\_ 职位：\_\_\_\_\_ 办公电话：\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_ E-MAIL：\_\_\_\_\_ 参加日期：\_\_\_\_\_

2、姓名：\_\_\_\_\_ 职位：\_\_\_\_\_ 办公电话：\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_ E-MAIL：\_\_\_\_\_ 参加日期：\_\_\_\_\_

3、姓名：\_\_\_\_\_ 职位：\_\_\_\_\_ 办公电话：\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_ E-MAIL：\_\_\_\_\_ 参加日期：\_\_\_\_\_

#### 付款资料

付款方式：电汇 转账 现金 支票 开户名：深圳市科特凯勒企业咨询有限公司

开户银行：兴业银行深圳分行营业部 开户账号：3370 1010 0100 2185 08

公司地址：深圳市福田区福华一路国际商会大厦 B 座 708 室

#### 欢迎报名

- 累计报名多人可享受额外优惠（本表可复印供多人报名填写使用）。

报名人数	公开课价格	备注
1-3 人	4,500 元/人	含学员手册、彩卡、午餐、科特勒大学证书，每位学员还将获赠《行动销售》原版书籍 1 本。
4-5 人	4,200 元/人	
6-10 人	4,000 元/人	
11 人以上	3,800 元/人	

- 开课前 30 天报名并付费可以额外享受 5%的折扣优惠。
- 付费后，名额可转给他人或留到以后使用，若要退款，将扣除 20%的费用。
- **报名热线：** 0755-88261914, 88265430, 88265235, <http://www.actionselling.cn>（行动销售课程中文官方网站），<http://www.kotler.cn>（科特勒咨询集团中文官方网站）。